



storymatters.online

# JAK NÁBOROVAT NA LINKEDIN

Rozhovor s Veronikou Čapkovou.  
Soubor dat eDO Finance za rok 2022.



**Veronika Čapková**  
 Manažer týmu eDO finance  
 Přední poskytovatel finančních služeb

ZOBRAZIT PROFIL 



# JAK NÁBOROVAT NA LINKEDIN

Proto, abychom lépe porozuměli výsledkům Vaší společnosti na LinkedIn, potřebujeme lépe porozumět Vaší společnosti a cílové skupině..

## Koho na LinkedIn cíleně naborujete a proč si zvolí právě vás?

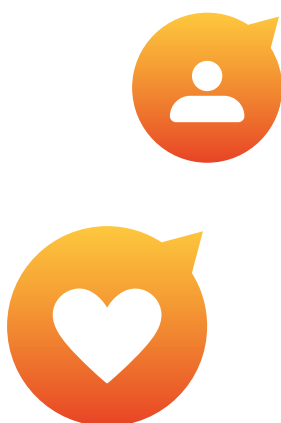
Dnes naboruji finanční poradce, různé pojišťovací zprostředkovatele, bankéře, manažery obchodních týmů a jakékoli další pozice, které ve finančním sektoru pracují, případně podnikají. Dále také realitní makléře a vůbec lidi pracující v oblasti realit jako takových.

Lidé jdou za mnou, protože jim umím ukázat cestu. Přichází ke mně, jelikož se plácají v tom, co jim zjevně nefunguje, nerozumí si se svým manažerem, neumí nějaké (pro mě) zásadní věci. Moc nehledím na to, jestli mají nebo nemají zkušenosti. Učím je finance od začátku, ukazuji jim cestu a možnosti - co se dá a co se nedá dělat. Dovzdělávám je a dostávají můj coaching, můj klid.

Neskromně řeknu, že JÁ jako člověk jsem tím hlavním důvodem, proč opouští konkurenci.

## Rozumím a děkuji. Jaké komunikační nástroje - web, mailing, Google apod. - vaše společnost využívala doposud a jak jste s nimi byli spokojeni?

V tento moment je to Instagram, TikTok a webové stránky, které slouží jako moje vizitka. Instagram a TikTok fungují jako náborovací i marketingové kanály, ale zatím jsou oproti LinkedIn ještě "v plenkách". Takže nelze soudit.



## OSOBNÍ ČÍSLA

Veroniky Čapkové



každý měsíc  
čísla konstantně  
rostou



každý příspěvek  
v průměru 10 tisíc  
shlédnutí

Dále dělám offline akce, ale tam jsou pozvaní většinou lidé, které už odněkud znám. Buď ze sociálních médií (LinkedIn, IG, TT) nebo odněkud jinud, a nebo jsou to moji klienti. Jednoduše řečeno, není to vždy úplně první kontakt. V té chvíli už se jedná o další krok, kdy je chci zatáhnout ještě více do kultury a týmu eDO.

### Jaká byla Vaše prvotní očekávání od komunikace na LinkedIn? Zklamal vás v něčem a předčil v něčem Vaše očekávání? (OD LEDNA 22)

LinkedIn jsem si založila cca v roce 2017, protože jsem přes něj chtěla náborovat. Na začátku mi přišlo těžké se s lidmi na této síti vůbec spojovat a navazovat konverzaci. Když jsem začala spolupracovat před 2 lety se StoryMatters, měla jsem sice asi 2500 spojení, ale můj profil byl mrtvý. Pamatuji si, že se mě Sergej zeptal: " Máš 3 hodiny týdně?" a já jsem odpověděla: "Ano, 3 hodiny mám." Ale realita byla jiná. První 3 měsíce jsem věnovala LinkedInu 2 hodiny denně. Musela jsem umět vymýšlet témata, naučit se psát příspěvky. Dnes, po 2 letech, je to opravdu tak, že LinkedInu věnuji přesně ty avizované 3 hodiny za týden. Ale byla to celkem dlouhá cesta.

Moje prvotní očekávání bylo: "Budu za málo času mít dostatek jednání." Ale je potřeba si uvědomit, že než začne něco fungovat, stojí to dost práce. Dnes mám opačný pocit. Je to opravdu málo práce, která je efektivní a přináší dobré výsledky. Každý můj příspěvek má minimálně 10 tisíc impresí. A je vtipné a milé, když za mnou přijdou na finančním eventu cizí lidé a říkají, že četli moje příspěvky. Což není nic neobvyklého.

Jestli mě LinkedIn zklamal? Nezklamal mě. Spíš jsem musela být trpělivější, co se týče očekávání stabilních výsledků. Ale to mám natrénováno z práce. :-)

### Lidé za vámi chodí, že vás znají z LinkedInu?

No ano. I když potkám na eventu někoho z konkurence, často mi při seznamování řekne: "Já vás ale znám, já jsem četl vaše příspěvky na LinkedIn." Takže se dá říci, že mi můj LinkedIn profil otevírá dveře. Ty nové kontakty tím pádem nejsou úplně studené.

Lidé mají pocit, že mě znají, protože moje příspěvky jsou častokrát velmi osobní. Publikuji věci z reálného života, ne jenom z toho pracovního..

### Ctíme NDA a prosím odpovězte jen to té míry, do jaké uznáte za vhodné: jaká čísla vám dnes LinkedIn přináší?

## OSOBNÍ ČÍSLA

Veroniky Čapkové



průměrný počet  
zobrazení příspěvků  
10 000



nejvyšší počet  
zobrazení u jednoho  
příspěvku  
25 000

Jak jsem již řekla, jedná se o cca 100 nových kontaktů za rok a každý můj příspěvek má v průměru 10 tisíc shlédnutí. Maximum bylo zatím 25 tisíc. Postupně se metriky samozřejmě zlepšují.

**Děkuji vám za otevřenost k číslům. Vnímáte je jako konstantní veličinu, nebo hrozí jejich propad? Nebo máte v plánu růst?**

Díky aktivitě, kterou na LinkedIn vyvíjím čísla každý měsíc konstantně rostou. A s tím samozřejmě i já očekávám, že z toho postupně budou další leady navíc.

**Komu byste LinkedIn doporučila a komu ne?**

LinkedIn bych doporučila lidem, kteří jsou ochotni a připraveni do něj vložit svůj čas. Než si nastavíte strategii, jak dostat lidi na schůzku, tak to také trvá nějakou dobu.

S těmito lidmi si píšete, voláte a hledáte tu nejefektivnější cestu k osobnímu jednání.

A pokud toto zvládnete a jste ochotni tomu ten čas věnovat, tak je to pro vás absolutně skvělý kanál z získávání kontaktů.

Nedoporučuji ho lidem, co si neustále stěžují, že nemají čas, nejsou ochotni udělat žádný krok navíc, nemají rádi sociální sítě a nejsou schopni akceptovat negativní komentáře.

Naopak, musíte být ochotni pootevřít dveře do svého soukromí, protože bez toho to psaní úplně dobře nefunguje.

**Jak se Vám spolupracuje se StoryMatters.online a v čem jejich práce vlastně spočívá?**

Já jsem spokojená, jelikož i díky příspěvkům, které spolu píšeme jsem mnohem více vidět. Teď vidím příležitost v tom, že bych se ráda posunula na další úroveň, a tou je psaní obsahu směrem k firemní klientele. A samozřejmě opět schůzky s touto cílovou skupinou



# CELKOVÁ ČÍSLA ZA TÝM EDO FINANCE KOMUNIKUJÍCÍ NA LINKEDINU ZA ROK 2022

CELKOVÉ ZOBRAZENÍ  
PŘÍSPĚVKŮ

435 143



NÁRŮST KOMUNITY  
SLEDUJÍCÍCH UŽIVATELŮ

+16 623



# OBEČNÁ PRAVIDLA K POUŽÍVÁNÍ LINKEDIN PRO BUSINESS

1. Publikujte 1 - 3 příspěvky týdně. Větší počet je kontraproduktivní.
2. Ideální dny a čas publikace jsou úterý, středa, čtvrtek dopoledne. Rozdíl proti neideálním časům je marginální.
3. Nevyplatí se sdílet příspěvky jiných nebo přidávat externí link (URL odkaz) do vlastního příspěvku, odvádějící uživatele pryč z LinkedInu. Pokud vás osloví příspěvek jiného uživatele, můžete si udělat screenshot a využít ho jako přílohu k příspěvku vlastnímu.
4. Články ani Události nejsou funkčními nástroji při publikaci. Větší dosah má publikace vlastního příspěvku nebo pozvánka v soukromé zprávě na vámi pořádaný event.
5. Nejlepším obsahem pro publikaci je:
  - A) prostý text, k němuž ideálně připojíte přílohu (fotografie, grafiky, video, PDF). Text s přílohou má větší počet zobrazení než bez ní.
  - B) anketa - s jednou srozumitelnou otázkou a délkou trvání 1 týden.
6. Pište delší příspěvky (v rozmezí 1200 - 1600 znaků) při zachování kvality informací. LinkedIn algoritmus upřednostňuje příspěvky déle čtené čtenářem, čili dlouhé příspěvky.
7. Úloha lajků je marginální vůči počtu zobrazení příspěvků.
8. Úloha komentáře u příspěvku vůči počtu zobrazení je větší, nesmí to však být vaše vlastní komentáře nebo komentáře lidí z vaší organizace.
9. Při SSI (Social Selling Index, můžete si jej změřit na [www.linkedin.com/sales/ssi](http://www.linkedin.com/sales/ssi)) na úrovni 40 - 60 budujte komunitu tempem nejvýše 10 žádostí o spojení denně. Při SSI nad 60 můžete zaslat až 20 žádostí denně. Počítáme pětidenní pracovní týden (tedy v součtu 50 a 100 žádostí). Toto tempo je základní prevencí blokace vašeho účtu, ne však jistotou absence blokad.
10. Pokud vám při budování komunity LinkedIn dá blokadu, zastavte odesílání žádostí na 10 dní.



storymatters.online

# PŘÍKLADY PŘÍSPĚVKŮ VERONIKY ČAPKOVÉ NA LINKEDINU

# O MÉM KOLEGOVI

## Objevy

3 775

Zobrazení

## Aktivita

Reakce	18 →
Komentáře	2 →
Znovu zveřejněné	0 →

## Výkon videa

1 086

Zobrazení

979

Návštěvníci

348,9

Minuty zobrazení



## Nejčastější demografické údaje návštěvníků videa

Pracovní pozice ▾

Prodejce · 12,3 %

Obchodní stratég · 4,6 %

Výkonný ředitel · 4,6 %

Zakladatel · 4 %

Finanční poradce · 3,9 %



**Veronika Čapková** · 2.

Manažer týmu eDO finance | přední poskytovatel fin...

2 týdny · 🔒

+ Sledovat ...

Dnes jsem si poslechla větu, která mě pobavila.

[David Cihlář](#) je flegmatik 😂😂😂

Ještě několik let zpátky to tak nebylo. Bylo to impulzivní chlapík, který hledal primárně zábavu, zajímalo ho všechno ostatní a práce byla téměř na posledním místě.

Jeho bratr [Jan Cihlář](#) vypadal, že to má v hlavě mnohem víc srovnané. 😊 Takže to bylo vtipné.

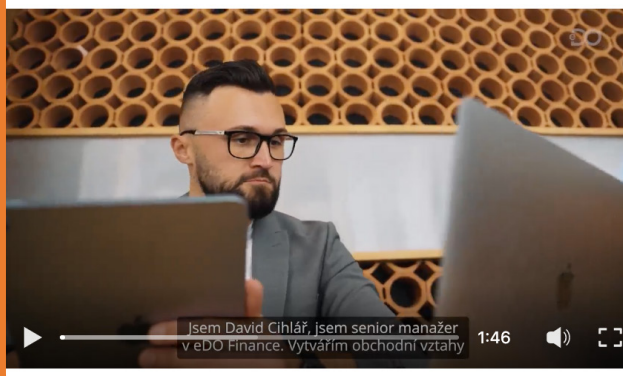
Asi dva roky zpátky jsem si uvědomila, kdy jsme si povídali o práci a o životě, že přede mnou už nesedí ten kluk, ale chlap a přemýšlí o životě. "Jak budu pracovat s lidmi v týmu?" "Jak zabezpečím sebe a rodinu?"

Za to může:

- ✅ Pracovní kolektiv
- ✅ Osobní vzdělávání v rámci eDO
- ✅ Jeho skvělá přítelkyně
- ✅ A hlavně on sám 😊

A toto všechno z něj dělá dobrého Senior manažera, kterým je nyní.

Takto vedu i já moje lidi v týmu. Pokud tedy hledáte příležitost a Davidův příběh a přístup je pro Vás inspirací, pojďte si popovídat.



Jsem David Cihlář, jsem senior manažer v eDO Finance. Vytvářím obchodní vztahy

1:46



👍❤️🔒 18

2 komentáře



PLAY

# CO MĚ V EDO NEJVÍCE BAVÍ

## Objevy

4 588

Zobrazení

## Aktivita

Reakce 55 →

Komentáře 0 →

Znovu zveřejněné 0 →

## Výkon videa

1 683

Zobrazení

1 522

Návštěvníci

522,1

Minuty zobrazení

## Nejčastější demografické údaje návštěvníků videa

Pracovní pozice ▾

Prodejce - 11,8 %


Finanční poradce - 5 %

Obchodní stratég - 4,8 %

Konzultant - 3,9 %

Výkonný ředitel - 3,7 %





**Veronika Čapková** · 2.  
Manažer týmu eDO finance | přední poskytovatel fin...  
2 měs. · 🌐

[+ Sledovat](#) ⋮


Kdysi jsem si myslela, že ze mě bude veterinářka 🐾🐾🐾 Asi proto jsem se rozhodla studovat práva 😊

Skončila jsem v **eDO finance** a jsem za to neuvěřitelně vděčná, protože se pro mě v této práci pojí několik důležitých věcí pro profesní naplnění.

SKVĚLÝ TÝM - toto je pro mě alfa a omega. Chci trávit čas s lidmi, kteří mají stejné naladění, jsou optimističtí a vždy neúnavně hledají "cestu"  
VOLNOST - práci si můžu organizovat podle sebe  
SYSTÉM PODPORY A VZDĚLÁVÁNÍ - cokoliv potřebuji vědět, vím, na koho se obrátit. Neustálé workshopy a školení, aby nás konkurence nepředběhla.  
FIREMNÍ FILOZOFIE - klid, ono to půjde.. 😊 A smích, ten pomáhá.  
FINANCE - ohodnocení podle toho, kolik toho odmakám. To je fér!

V neposlední řadě je to možnost lidem dát prostor rozvíjet jejich potenciál, nalézat a podporovat jejich silné stránky a poskytnout jim vše, co jsem zmínila nahore.

Pokud se poohlížíte ve svém profesním a možná i osobním životě po novém směřování, jsem samá 🙌



Původně jsem chtěla být veterinář, vystudovala jsem práva a skončila jsem ve financích. 1:00

👍👍👍 Josef Nechvíle a 54 dalších

# O NAŠEM MANAŽERSKÉM VZDĚLÁVÁNÍ

## Objevy

2 140  
Zobrazení

## Aktivita

Reakce	24 →
Komentáře	0 →
Znovu zveřejněné	0 →

## Výkon videa

644 Zobrazení      547 Návštěvníci      166,4 Minuty zobrazení

## Nejčastější demografické údaje návštěvníků videa

Pracovní pozice ▾

Prodejce · 13,3 %

Finanční poradce · 6,2 %

Obchodní stratég · 6,2 %

Konzultant · 4,4 %

Finanční specialista · 4,2 %





**Veronika Čapková** · 2.  
Manažer týmu eDO finance | přední poskytovatel fin...  
3 měs. · 

[+ Sledovat](#) 

"Vždyt naši lidi přesně vědí, co mají dělat."  
"Vždyt oni vědí, že je potřeba se rychleji rozhodovat a reagovat."

Omyl..  
..Nevědí

Často se setkávám s tím, že značné množství manažerů si právě toto myslí. 🤔

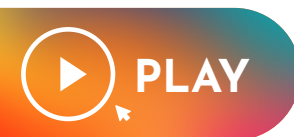
Své lidi stále na něco připravujeme, ale doba se neustále mění a vyvíjí..Když jsme se před dvěma lety bavili, že bude důležité se rychle rozhodovat, tak teď se bavíme téměř o rozhodnutí na lusknutí prstu..

Vaši lidi potřebují rozhodného leadra, který dokáže zachovat klid a rovnováhu..🧘  
To neznamená, že musíte mít odpověď na všechno..O mnoho důležitější je, jak se dokáže v jednotlivých situacích zachovat a jakou energii předáváte dál..

Před měsícem jsme se bavili v rámci manažerského vzdělávání v **eDO finance** například i o tomto tématu..🧐



 24



# EVENTU EDO FINANCE

## Objevy

4 503

Zobrazení

## Aktivita

Reakce

47 →

Komentáře

3 →

Znovu zveřejněné

0 →



## Výkon videa

1 244

Zobrazení

1 053

Návštěvníci

311,1

Minuty zobrazení

## Nejčastější demografické údaje návštěvníků videa

Pracovní pozice ▾

Prodejce · 12,3 %


Finanční poradce · 6,2 %

Obchodní stratég · 5,7 %

Specialista v oblasti lidských zdrojů · 3,8 %

Konzultant · 3,5 %





**Veronika Čapková** · 2. + Sledovat

Manažer týmu eDO finance | přední poskytovatel fin...  
4 měs. ·

Kdyby se náhodou stalo, že by si někdo z vás nevšiml nebo snad hůř, nepostřehl.. 😊


Chcete zažít večírek, kde se budete moct pobavit o obchodu a leadershipu ?


Chcete zažít více, než jen obyčejný networking a ještě se u toho nechat pohostit ?

Přijďte za námi 6.10.2022 do Galerie Dalí na večírek Timeless..

Budeme se s **David Cihlář** těšit!

PS: Bude to boží!



 47
3 komentáře

# NA PŘÍBĚHU ZÁLEŽÍ...

WWW.STORYMATTERS.ONLINE

**LINKEDIN PROFIL** 

vojtech@storymatters.online

+421 732 489 098